

BANCA SISTEMA: APPROVATO IL PIANO STRATEGICO 2024-2026

Il piano triennale 2024-2026 si fonda sulla visione strategica, perseguita dalla banca fin dalla sua nascita, di sana e prudente crescita per continuare a svilupparsi come gruppo finanziario multi-specializzato.

Obiettivi strategici:

- **Rafforzare la proposizione sui business ad elevato potenziale (Factoring e Credito su pegno)** per consolidare la leadership e continuare ad espandere il franchise, incrementando la capacità di autofinanziamento
- **Far evolvere la Divisione Cessione del Quinto (CQ) in una Divisione Retail** con lo scopo di offrire una suite completa di servizi alla clientela, facendo leva sulla **distribuzione di prodotti di terzi da affiancare alla produzione dei crediti CQ**
- **Efficientare la macchina operativa CQ** per accelerare il processo di ritorno a breakeven della Divisione anche in ottica di **future partnership**
- **Creazione di un managerial buffer**, attraverso azioni volte a **migliorare gli assorbimenti di capitale**, per aumentare la flessibilità finanziaria per cogliere eventuali opportunità di **crescita aggiuntiva** e allo stesso tempo **incrementare la visibilità sulle prospettive di remunerazione agli azionisti**

Obiettivi finanziari:

Margine d'intermediazione CAGR 23-26: +12,9%

Cost/income ratio: da 61% (2023) a 57% (2026)

Utile netto CAGR 23-26: +27%

Rote: dal 9% (2023) al 15% (2026)

Impieghi medi CAGR 23-26: +1.3%

Range Cet1 ratio/ Total capital ratio 2026: 14,8/15,8% e 18,0/19,0% rispettivamente

Dividendi cumulati 2024-2026: €18 milioni

Gianluca Garbi, CEO di Banca Sistema ha commentato: *“La banca continuerà la propria crescita nei business che già conosce e che pensiamo di saper sviluppare e gestire bene. In queste nicchie di mercato, nuove opportunità come, ad esempio, il PNRR, i bonus fiscali, l'evoluzione costante del settore dell'intrattenimento o del turnover di oggetti da collezione, unitamente alla digitalizzazione dei servizi e all'internazionalizzazione, possono garantire al gruppo una crescita costante. Questo piano, ancorché sfidante, parte da una solida base in quanto il 70/75% dei ricavi futuri riguardano clienti già esistenti e crediti già in bilancio.”*

Luitgard Spögler, Presidente del Consiglio di Amministrazione, ha commentato: *“Il Piano Strategico del Gruppo Banca Sistema per il triennio 2024-2026, frutto di approfondite attività di analisi ed elaborazione, si basa su un approccio mirato a valorizzare le esperienze e competenze maturate dal Gruppo, a rafforzare l’impiego efficiente delle risorse, a cogliere e sviluppare nuove opportunità di business.. Il nostro impegno è quello di continuare a guidare il Gruppo su un percorso solido e di successo.”*

Milano, 20 maggio 2024

Il Consiglio di Amministrazione ha approvato in data odierna il piano strategico 2024-2026, che sarà presentato alla comunità finanziaria oggi alle ore 15.00.

Il piano strategico è volto a rafforzare il modello operativo e finanziario di Banca Sistema per continuare ad essere un player “multi specialistico” che sa posizionarsi come leader in nicchie di mercato ad elevata specializzazione ed alta redditività.

Sono state individuate le seguenti leve strategiche nei core business di riferimento, per raggiungere gli obiettivi di Gruppo:

Factoring: espansione strategica su business adiacenti e posizionamento come player di riferimento del settore entertainment. Sono previste azioni volte a ridurre gli assorbimenti di capitale e valorizzare le peculiarità del business (ad esempio interessi di mora), solo parzialmente espresse nell’attuale redditività del Gruppo

Divisione Retail: trasformazione della divisione CQ in Divisione Retail con ampliamento dell’offerta di prodotti di terzi e una complessiva riduzione del capitale allocato. L’evoluzione dell’offerta retail (ad esempio, prestiti personali, mutui, prestiti ipotecari vitalizi, leasing, noleggi a lungo termine, finanziamenti PMI) prevede nuovi accordi commerciali con i principali operatori del mercato che utilizzano la piattaforma commerciale (agenti, mediatori) di Banca Sistema. Sono previste in arco piano azioni volte a migliorare l’assorbimento di capitale e a efficientare la macchina operativa. Il recupero di redditività della Divisione passa

attraverso l'accelerazione dell'ammortamento del backlog che deprime la redditività di Gruppo.

Kruso Kapital (credito su pegno): continuare a rispondere al crescente bisogno di liquidità associato alla disponibilità di asset illiquidi tra cui beni di valore e da collezione, anche attraverso il lancio di nuovi prodotti e l'utilizzo di servizi digitali. La quotazione di Kruso Kapital nel gennaio 2024 sul segmento EGM ha rappresentato un momento importante nel processo di crescita della controllata, che proseguirà nel percorso di espansione organica e inorganica in Italia e all'estero.

Tra gli elementi trasformativi del Piano, l'industrializzazione del **modello originate to distribute**, **l'efficientamento dei costi** e della macchina operativa attraverso l'utilizzo di tools derivanti dall'**Intelligenza Artificiale**.

Il piano non favorisce operazioni di crescita inorganica, contribuendo a minimizzare l'execution risk. I ricavi cumulati in arco piano derivano per il 70-75% da iniziative già indirizzate e a **basso execution risk** mentre il restante 25/30% da nuove iniziative. Tra le iniziative già indirizzate si segnala che il 25% dei contratti nel factoring sono revolving e il 30% dei clienti è recurring. Buona parte degli interessi di mora, che verranno contabilizzati a conto economico in arco piano, sono già maturati. Inoltre, i crediti superbond, che genereranno ricavi nei prossimi 3 anni, sono in gran parte già stati acquistati mentre, per quanto riguarda la cessione del quinto, il 30% dei clienti è recurring e rinnova il credito così come il 70% dei clienti di Kruso Kapital è ricorrente.

Obiettivi singole divisioni:

Divisione Factoring

Impieghi netti medi 2023-2026 CAGR: +11%

Adjusted Income margin: dal 7,2% (2023) al 6,9% (2026)

Divisione Retail

Impieghi netti medi 2023-2026 CAGR: -7,2%

Adjusted Income margin: da 2,8% (2023) a 4,5% (2026)

Kruso Kapital (Credito su pegno)

Impieghi netti medi 2023-2026 CAGR: +14,2% (+10,5% PF per l'acquisizione in Portogallo)

Adjusted Income margin: from 19,6% (2023) to 21,0% (2026)

Obiettivi finanziari di Gruppo al 2026:

Margine d'intermediazione: €149 milioni

Cost/Income ratio: 57%

Costo del credito: 19bps

Utile netto: €34 milioni

Range CET1 ratio / Total capital ratio: 14,8-15,8% e 18,0-19,0% rispettivamente

Rote: 15%

Dividendi cumulati 2024-2026: €18 milioni

La presentazione del piano strategico ad analisti e investitori si terrà oggi, 20 maggio, alle ore 15.00 CET, e potrà essere seguita registrandosi al seguente link : [2024-2026 Banca Sistema Strategic Plan presentation](#)

Contatti:

Investor Relations

Christian Carrese

Tel. +39 02 80280403

E-mail christian.carrese@bancasistema.it

Ufficio Stampa

Patrizia Sferrazza

Tel. +39 02 80280354

E-mail patrizia.sferrazza@bancasistema.it

Gruppo Banca Sistema

Banca Sistema, nata nel 2011 e quotata dal 2015 sul segmento Euronext Star Milan di Borsa Italiana, è una realtà finanziaria specializzata nell'acquisto di crediti commerciali verso la PA e di crediti fiscali ed attiva nella cessione del quinto dello stipendio e della pensione sia attraverso l'acquisto di portafogli di crediti che l'attività di origination diretta del prodotto QuintoPuoi. La banca è inoltre attiva attraverso prodotti di raccolta che includono conti correnti, conti deposito e conti titoli, oltre ad offrire altre tipologie di servizi come attività di servicing nelle cartolarizzazioni, di gestione e recupero crediti, fidejussioni e cauzioni, certificazione dei crediti PA, fatturazione elettronica. Kruso Kapital S.p.A., parte del Gruppo Banca Sistema, è il primo operatore parte di un gruppo bancario operativo sia nel business del credito su pegno, con il marchio ProntoPegno, sia nel mercato delle case d'aste di preziosi, oggetti d'arte e altri beni da collezione, attraverso Art-Rite. Con sedi a Milano e Roma, il Gruppo Banca Sistema è oggi presente in Italia anche a Bologna, Pisa, Napoli, Palermo, Asti, Brescia, Civitavecchia, Firenze, Livorno, Mestre, Parma, Rimini e Torino, oltre che in Spagna e Grecia. Annovera oltre 100.000 clienti e impiega 302 risorse, avvalendosi di una struttura multicanale.

BANCA SISTEMA: 2024-2026 STRATEGIC PLAN APPROVED

The three-year 2024-2026 plan hinges on the strategic vision pursued by the bank since its inception of a sound and prudent growth to drive its ongoing development as a multi-specialized financial group.

Strategic goals:

- **Strengthen the proposition on high-potential businesses (Factoring and Pawn loans)** to consolidate our leadership and continue to expand our franchise, increasing our self-financing capability
- **Evolve the CQ Division (Salary- and Pension-backed loans) into a Retail Division** to offer our clients a full range of services, leveraging the **distribution of third-party products to complement the CQ loan business**
- **Streamline CQ operations** to speed up the process designed to bring the Division back to breakeven, in view also of **future partnerships**
- **Creation of a managerial buffer**, by implementing measures to **improve capital absorption**, so as to increase our financial flexibility to take advantage of any **accretive opportunities** while **increasing the visibility on shareholders remuneration**

Financial goals:

Total income 23-26 CAGR: +12.9%

Cost/income ratio: from 61% (2023) to 57% (2026)

Net income 23-26 CAGR: +27%

RoTE: from 9% (2023) to 15% (2026)

Average loans 23-26 CAGR of +1.3%

Range Cet1 ratio/ Total capital ratio 2026: 14.8/15.8% and 18.0/19.0%, respectively

Aggregate dividends 2024-2026: €18 million

Gianluca Garbi, CEO of Banca Sistema remarked: *“The bank will continue to grow its core businesses, those we know well and believe we can develop and manage well. New opportunities arising in these niche markets - such as the National Recovery and Resilience Plan (PNRR), tax bonuses, the constant evolution of the entertainment industry or the turnover of collectibles, as well as the digitalization of services and internationalization - can ensure a steady growth for our group. This plan, albeit challenging, rests on a solid base, as 70/75% of future revenues are tied to existing clients and to loans and receivables already on the books.”*

Luitgard Spögler, Chair of the Board of Directors, commented: *“The three-year 2024-2026 Strategic Plan of Gruppo Banca Sistema stems from an in-depth analysis and processing activity and is based on an approach aimed at leveraging the experience and capabilities accrued by the Group, bolstering an efficient use of resources, seizing and developing new business opportunities. We are committed to keep steering the Group along a solid and successful route.”*

Milan, 20 May 2024

Today, the Board of Directors has approved the 2024-2026 strategic plan, to be presented to the financial community this afternoon at 3:00 p.m. CET.

The strategic plan aims to strengthen Banca Sistema’s operational and financial model to consolidate its role as a “multi-specialist” player that can reach leadership positions in highly specialized and highly profitable market niches.

To achieve the Group’s goals, we identified the following strategic levers for each reference core business:

Factoring: pursue a strategic expansion on adjacent businesses and establish a leadership position in the entertainment sector. The plan sets out measures to reduce capital absorption and leverage the specific characteristics of this business (e.g. late-payment interest), that are not fully displayed in the Group’s current profitability.

Retail Division: turn the CQ Division into a Retail Division, broadening the offer of third-party products and attaining an overall reduction in allocated capital. The evolution of the retail offering (e.g., personal loans, mortgages, lifetime mortgages, leases, long-term rentals, SME loans) involves entering new business agreements with the leading market players that use Banca Sistema’s commercial platform (agents, introducing brokers). Measures to improve capital absorption and streamline operations will be implemented over the plan’s timeframe. Getting the Division back into profit involves accelerating the amortization of the backbook that is weighing on the Groups profitability.

Kruso Kapital (pawn loans): continue to meet the growing demand for liquidity associated with the availability of illiquid assets, including valuables and collectibles, also by launching new products and using digital services. Kruso Kapital's listing on the EGM segment in January 2024 marked an important milestone along the growth path of the subsidiary, which will continue to pursue its expansion organically and through acquisitions in Italy and abroad.

The Plan's primary transformative elements include the industrialization of the **originate to distribute model, cost efficiency gains** and **streamlined** operations thanks to the use of tools based on **Artificial Intelligence**.

The plan does not factor in acquisitions, contributing to minimizing the execution risk. 70-75% of revenues accrued over the plan's timeframe are generated by initiatives that have already been set in motion and that have a **low execution risk**, while the remaining 25/30% originate from new initiatives. Among the already ongoing initiatives, 25% of factoring contracts are revolving and 30% of clients are recurring. Most of the late-payment interest to be recognized in the P&L over the plan's timespan has already accrued. Moreover, for the most part the superbonus tax credits that will generate revenues in the next 3 years have already been purchased, while for CQ loans, 30% of clients are recurring and renew their loans, and the same goes with Kruso Kapital, where 70% of clients are recurring.

Divisional goals:

Factoring Division

Average net receivables 2023-2026 CAGR: +11%

Adjusted Income margin: from 7.2% (2023) to 6.9% (2026)

Retail Division

Average net loans 2023-2026 CAGR: -7.2%

Adjusted Income margin: from 2.8% (2023) to 4.5% (2026)

Kruso Kapital (Pawn loans)

Average net loans 2023-2026 CAGR: +14.2% (+10.5% PF for the acquisition in Portugal)

Adjusted Income margin: from 19.6% (2023) to 21.0% (2026)

2026 Group financial targets:

Total income: €149 million

Cost/Income ratio: 57%

Cost of credit: 19bps

Net income: €34 million

Range CET1 ratio / Total capital ratio: 14.8/15.8% and 18.0/19.0% respectively

Rote: 15%

Aggregate dividends 2024-2026: €18 million

The strategic plan presentation to analysts and investors will be held today, 20 May, at 15.00 CET. To view the presentation, click on the registration link: [2024-2026 Banca Sistema Strategic Plan presentation](#)

Contacts:

Investor Relations

Christian Carrese

Tel. +39 02 80280403

E-mail christian.carrese@bancasistema.it

Media Relations

Patrizia Sferrazza

Tel. +39 02 80280354

E-mail patrizia.sferrazza@bancasistema.it

Gruppo Banca Sistema

Banca Sistema, founded in 2011 and listed since 2015 on Borsa Italiana's Euronext Star Milan segment, is a financial institution specialized in purchasing trade receivables owed by the Italian Public Administrations and tax receivables, and engages in salary- and pension-backed loans, by purchasing loan pools and through the direct origination of the QuintoPuoi product. The Group offers also deposit products, including current accounts, deposit accounts and securities accounts, in addition to other services, such as securitization servicing activities, credit management and recovery, bank guarantees and security bonds, PA receivables certification and e-billing. Kruso Kapital S.p.A., a subsidiary of Gruppo Banca Sistema, is the first operator belonging to a banking group engaging in both the collateralized loans business, under the ProntoPegno brand, and in the art, luxury and collectibles auction business, through Art-Rite. With head offices in Milan and Rome, Gruppo Banca Sistema is present in Italy with branches in Bologna, Pisa, Naples, Palermo, Asti, Brescia, Civitavecchia, Florence, Mestre, Parma, Rimini and Turin, as well as in Spain and Greece. It has more than 100,000 clients, a headcount of 302 employees and relies on a multichannel structure.